

BÁO CÁO TỔNG KẾT CÔNG TÁC NĂM 2014

NHIỆM VỤ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2015

A/ BÁO CÁO TỔNG KẾT CÔNG TÁC NĂM 2014

I/ĐÁNH GIÁ CHUNG

Năm 2014 vẫn tồn tại nhiều khó khăn khách quan lẫn hạn chế chủ quan ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: Kinh phí mua sắm sách giáo dục của Nhà trường và phụ huynh chưa có dấu hiệu tăng trở lại, tình hình cạnh tranh gay gắt, mặt khác Công ty chưa có hệ thống bán lẻ tốt, công nợ xấu còn ở mức cao, hàng hóa thiếu sức cạnh tranh, tỷ lệ hàng hóa nhập mua chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu.

Tuy nhiên, với sự nỗ lực, năng động, tinh thần phục vụ cao nhất của tập thể CBNV Công ty cùng với chính sách bán hàng linh hoạt, có sức thuyết phục đã giúp cho Công ty giữ vững được thị trường, phát triển thêm đối tác, khách hàng trong ngành giáo dục. Tranh thủ tốt cơ hội kinh doanh, đáp ứng nhanh nhu cầu của các cơ sở giáo dục đã được lãnh đạo công ty triệt để áp dụng trên cơ sở tham mưu có hiệu quả của các phòng chuyên môn là yếu tố quan trọng góp phần hoàn thành chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận năm 2014.

Với hầu hết các chỉ tiêu chính do NXBGD Việt Nam giao và được Đại hội cổ đông năm 2014 thông qua đã thực hiện hoàn thành và vượt kế hoạch được giao. Song, thực tế hoạt động của doanh nghiệp năm 2014 vẫn tồn tại hạn chế, điểm yếu cần phải phân tích, tìm ra nguyên nhân để nhanh chóng có biện pháp khắc phục, có một số nhiệm vụ trọng tâm đặt ra năm 2014 cũng chưa được thực hiện tốt.

Khó khăn còn nhiều, thách thức ngày một lớn nhưng cơ hội cũng không ít. Đặc biệt sự chuẩn bị tốt về nhân lực, vật lực, tài lực cho kì thay sách giáo dục sắp đến phải được HĐQT, BGĐ và các cấp quản lí quan tâm ngay trong năm 2015, để Công ty có thể giữ vững được vị thế của mình trên thị trường sách giáo dục, đồng thời có định hướng rõ nét cho sự phát triển Công ty trong những năm tới.

II/TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CHỈ TIÊU NĂM 2014

1/ Thực hiện các chỉ tiêu do TGD NXBGD Việt Nam giao

Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	Tỷ lệ/KH
Số lượng phát hành (các loại sản phẩm)	Triệu bản	13,946	12,590	90,3%
Doanh thu bán hàng	Tỷ đồng	95	96.8	102%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	5,8	5,9	102%
TSLNTT/VĐL	%	14	14,3	
Cổ tức	%	10	10	

2/ Kết quả thực hiện theo công việc

Bảng kết quả thực hiện kế hoạch đề tài:

TT	MẢNG ĐỀ TÀI	SỐ LƯỢNG ĐỀ TÀI (THEO MẢNG)								
		KẾ HOẠCH NĂM			THỰC HIỆN			TỈ LỆ: THỰC HIỆN / KH NĂM		
		Mới	TB	Tổng	Mới	TB	Tổng	Mới	TB	Tổng
1	STK theo lớp, cấp									
	- STK theo lớp		18	18		9	9		50%	50%
2	STK khác									
	- Sách nâng cao dân trí và STK khác				3	41	44			
3	Sách mầm non		27	27	12	27	39		144%	
TỔNG CỘNG			45	45	15	77	92		204%	

Bảng kết quả thực hiện kế hoạch phát hành của đơn vị: (ĐVT: bản)

TT	LOẠI XUẤT BẢN PHẨM	KẾ HOẠCH 2014	THỰC HIỆN 2014	TỶ LỆ TH/KH	SO SÁNH CÙNG KÌ 2013	Dự kiến KH 2015
1	SGK+SBT bán lẻ	700.000	773.000	110%	103%	700.000

2	10 cuốn SBT	3.146.000	3.070.000	97%	93%	2.300.000
3	STK các loại	4.100.000	4.681.000	114%	118%	4.300.000
4	Sản phẩm khác	6.000.000	4.066.000	68%	59%	4.000.000
	Cộng	13.946.000	12.590.000	90,3%	85%	11.300.000

Bảng kết quả sản xuất kinh doanh:

STT	NỘI DUNG	ĐƠN VỊ TÍNH	KH 2014	THỰC HIỆN 2014	Tỷ lệ TH/KH
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	95.000	96.800	102%
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	5.800	5.900	102%
3	Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng		54.500	
4	Vốn điều lệ	Triệu đồng	41.370	41.370	
5	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu	%		11	
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn điều lệ	%	14	14,3	
7	Cổ tức	%	10	10	
8	Đơn giá tiền lương thực hiện	đ/100đ LN	90	90	
9	Thu nhập bình quân	Tr.đ/ người	9	9	100%

Bảng kết quả hoạt động xã hội, từ thiện:

TT	NỘI DUNG	SỐ LƯỢNG	TIỀN MẶT (tr.đ)	HIỆN VẬT (tr.đ)
1	Ủng hộ người nghèo		5,8	
2	Đóng góp các quỹ		63	
3	Học bổng “em không phải bỏ học”		51	
4	Tặng sách, vở HS (TVTH)	19 trường		139
Cộng			119,8	139

3/ Kiểm điểm thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm 2014:

Bộ máy lãnh đạo (Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc) thực hiện đúng chỉ đạo của Hội đồng thành viên, TGD NXBGD Việt Nam phát huy truyền thống đoàn kết, trẻ hóa đội ngũ có kế thừa, nhanh chóng tổ chức ổn định hoạt động kinh doanh của Công ty, nội bộ đoàn kết, công việc của người lao động được đảm bảo.

Công tác quản lý, điều hành có một số đổi mới tích cực nhằm nâng cao năng suất lao động, cải tiến phương án trả lương theo hướng ưu tiên chất lượng, năng suất, hiệu quả công việc. Củng cố nội quy, kỉ luật lao động, đề cao quy trình, nguyên tắc làm việc.

Cơ bản những nhiệm vụ, chỉ tiêu trọng tâm đặt ra trong năm 2014 đã hoàn thành, như: Doanh thu, lợi nhuận, cổ tức. Sách giáo dục chiếm 70% tổng doanh thu, lợi nhuận. Phát triển thị trường, phát triển sản phẩm ngoài sách đạt doanh thu trên 25 tỷ đồng, lợi nhuận trên 1,5 tỷ đồng.

Sự phối hợp giữa các phòng chuyên môn đôi lúc chưa tốt, một số phòng chưa tuân thủ nghiêm quy trình, nguyên tắc làm việc (Kho vận, Kinh Doanh), xử lí công việc chưa chủ động còn để Giám đốc hay phòng khác nhắc việc (TC-HC-TH, KT-TV, In-PTSP). Công tác quản lý tài sản – hàng hóa còn có lúc lỏng lẻo dẫn đến hư hao, mất mát (Kho vận, Cửa hàng)

Hai nhiệm vụ trọng tâm 2014 đặt ra nhưng chưa thực hiện được: 1/Xây dựng văn phòng 363 Hưng Phú chậm tiến độ do điều chỉnh thiết kế, thủ tục xin giấy phép mất nhiều thời gian(hiện đang thi công phần thô, khả năng hết tháng 3/2015 mới hoàn thành); 2/Giảm tồn kho xuống về dưới 1 triệu bản chưa thực hiện được do chất lượng hàng hóa tồn kho thiếu sức cạnh tranh, kinh phí mua sắm giảm.

III/ PHÂN TÍCH – ĐÁNH GIÁ

1/ Công tác In và phát triển sản phẩm:

Công tác in sách tham khảo, sách bổ trợ thực hiện đúng tiến độ và chất lượng, đáp ứng kịp thời yêu cầu phát hành.

Công tác khai thác đề tài có tiến bộ vượt bậc về số lượng, với 38 đề tài mới (23 đề tài đặt hàng công ty CP DVXB Gia Định) và làm mới trên 50 đề tài sách lịch sử đưa vào in. Công tác in chủ động trong công việc, tổ chức đọc sửa dữ liệu, thiết kế, chế bản tiết kiệm nhiều chi phí.

Tuy nhiên, chất lượng đề tài, sự đa dạng về thể loại, hình thức in ấn sản phẩm mới khai thác cần tiếp tục quan tâm để có sức cạnh tranh tốt hơn đem lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

Năm 2014, mảng sản phẩm khác ngoài sách đạt 68% so với kế hoạch, nguyên nhân do Thiên Long giảm sản lượng.

Giá tập học sinh của công ty phát hành còn cao so với mặt bằng giá thị trường, phải tiếp tục có biện pháp để giảm giá (gia công, giấy in, chi phí quản lí khác...) để hạ giá từ 10-15% trong năm 2015.

2/ Công tác phát hành (bán hàng + giao nhận)

a. Tình hình nhập kho

Tổng sản lượng nhập kho 2014 tăng 24% so với kế hoạch và tăng 13% so với năm 2013 (5,4 triệu bản 2014 và 4,8 triệu bản: năm 2013). Trong đó tập trung chủ yếu vào 3 loại sản phẩm chính là: sách Tiếng việt 1 – CNGD, sách VNEN chiếm gần 21% tổng sản lượng nhập mua và ấn phẩm theo thông tư 30 chiếm hơn 15% tổng sản lượng nhập in gia công. Riêng đối với sách tham khảo, tăng mạnh ở mảng sản phẩm Tin học tiểu học và THCS....., các loại sách tham khảo cấp lớp đặc biệt là sách tham khảo dành cho bậc tiểu học nhập mua tăng hơn 90% so với năm 2013 (năm 2013: 172.690 bản, năm 2014: 340.253 bản) để phục vụ dự án Seqap.

b. Hoạt động phát hành

Công tác phát hành năm 2014 ở Quý 1 và Quý 2 khá thấp, sách TK chỉ đạt 34%, SGK – BT đạt 49,6% kế hoạch năm. Tuy nhiên, sang quý 3 và quý 4 công tác phát hành có nhiều chuyển biến tích cực và khá tốt:

- Số lượng PH sản phẩm ngoài sách: 773.748 bản, doanh thu 3,851 tỷ đồng
- Phát hành STK giảm 4% sản lượng phát hành nhưng tăng 6% doanh thu so với cùng kỳ 2013) do số bản sách thanh lí năm 2013 cao hơn so với 2014 và thực chất sản lượng phát hành sách tiếng Anh năm 2014 cũng tính là sản lượng phát hành sách GK - BT (sản lượng phát hành trên không tính sách Tiếng việt 1 – CNGD). Sách và các sản phẩm do Công ty in chiếm 48,6% tổng sản lượng phát hành, tăng 23% so với năm 2013.
- Sách tham khảo xuất bản từ 2010 trở về trước phát hành được: 203.476 bản.
- Sản lượng phát hành một số mảng sản phẩm mùa vụ có giảm so với năm 2013: Vở bài tập THCS, Truyện đọc 1- 5 giảm 4%; Tập bản đồ, Atlat giảm 5%; Sách Violympic giảm 12% nhưng một số mảng sách khác tăng cao như bộ sách Thủ công thực hành tăng 21%, sách tin học tăng 95%....
- Xuất bán đơn vị nội bộ giảm 12% so với 2013 đặc biệt là công ty HAEBCO, doanh thu chưa đến 1 tỷ đồng, giảm 34%. Hệ thống Công ty Sách TBTH tăng 15% sản lượng, 8% doanh thu; kênh các cơ sở giáo dục, đại lí tăng 27% sản lượng, 33% doanh thu do phát hành sách Tiếng việt 1 – CNGD và thực hiện dự án Seqap.
- Năm 2014 mặc dù một số nguồn kinh phí lớn từ các địa phương giảm mạnh, thậm chí không thực hiện được như DakLak, Kiên Giang, An Giang,... đã làm cho việc phát hành sách tham khảo đưa vào thư viện gặp khó khăn. Tuy nhiên nguồn kinh phí không thường xuyên từ dự án Seqap đem lại đã tạo điều kiện thuận lợi cho công tác phát hành mảng sách này. Đây cũng là cơ hội để giảm tồn kho một số loại sách tham khảo chậm tiêu thụ, thậm chí đã đưa vào diện cân thanh lí. Tuy nhiên chỉ tập trung vào các loại sách

tham khảo dành cho bậc tiểu học. Riêng STK cấp lớp THCS và THPT sản lượng phát hành giảm 23% so với 2013.

với sự can thiệp về chính sách bán hàng và khoanh vùng thị trường đã tạo điều kiện thuận lợi trong việc cạnh tranh công bằng giữa Công ty và các đơn vị trong hệ thống NXBGD tại khu vực phía Nam. Tổng sản lượng phát hành sách GK tăng 10% so với kế hoạch và tăng 3% so với cùng kỳ 2013.

Công tác kinh doanh vẫn còn một số hạn chế: Công tác tiếp thị chưa tốt, mảng sản phẩm mầm non, đại học – dạy nghề giảm sút đáng kể chưa có biện pháp khắc phục. Quy trình thẩm định, bán hàng còn có lúc lỏng lẻo gây khó khăn cho công tác quản lý khách hàng, thu hồi công nợ. Chưa tích cực khai thác mặt hàng bán lẻ tại cửa hàng, tiềm năng phát hành sách giáo dục khu vực lân cận cửa hàng chưa được khai thác tốt.

- Đánh giá chất lượng hàng hóa tồn kho: Tính đến hết tháng 12/2014, tồn kho STK là 1,1 triệu bản, trong đó có trên 300.000 bản STK tồn kho sách xuất bản trước năm 2012 là loại sách rất khó tiêu thụ (trước mắt có kế hoạch dự phòng đến năm 2017 là khoảng 6 tỷ giá bìa), đồng thời STK theo cấp lớp chiếm 55% lượng hàng tồn kho phải đặc biệt quan tâm để giải toả trước khi thay SGK mới.

- Công tác giao nhận hàng hóa: Năm 2014 công tác giao nhận hàng hóa được khách hàng đánh giá cao về thời gian đáp ứng, đây là nỗ lực với trách nhiệm cao của tập thể CBNV phòng Kho vận. Tuy nhiên, việc thừa – thiếu hàng hóa do xuất nhầm lẫn tên sách, mã sách vẫn còn ở mức cao phải nghiêm túc chấn chỉnh ngay để đảm bảo chất lượng giao nhận hàng và uy tín của công ty với khách hàng. Chi phí vận chuyển hàng hóa chưa giảm mặc dù chi phí xăng dầu đã giảm trên 30%, phải làm việc lại với đơn vị vận chuyển để điều chỉnh chi phí này.

3/ Công tác tài chính

Năm 2014, là năm có nhiều đột biến về chính sách bán hàng do đối tượng khách hàng có thay đổi, đòi hỏi chính sách tài chính phải linh hoạt để đủ sức cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu khách hàng nhưng vẫn đảm bảo các quy định về tài chính.

Công tác theo dõi, đôn đốc và thu hồi công nợ có chuyển biến tích cực, tỷ lệ thu hồi công nợ đạt trên 90% (vượt KH 5%), tuy nhiên một số công nợ xấu vẫn tồn tại chưa có biện pháp hiệu quả để thu hồi. Sự phối hợp với kinh doanh nhằm đánh giá khả năng tài chính cũng như ký kết hợp đồng kinh tế còn hạn chế dẫn đến phát sinh công nợ quá hạn của đối tượng nợ mới.

So với năm 2013, năm 2014 có một số chỉ tiêu tăng đột biến như:

- Chi phí lương tăng 42.3% do đơn giá tiền lương tăng từ 600đ lên 900đ/1.000đ lợi nhuận (Theo nghị quyết của ĐHĐ cổ đông 2014, chuyển các khoản chi quỹ khen thưởng, phúc lợi như các năm trước vào đơn giá tiền lương)

- Chi phí khấu hao tăng 113% do tiền khấu hao đất xây kho Bình Chánh. Chi phí KH xe mới.

- Chi phí xăng dầu vận chuyển tăng 54% và chi phí sửa chữa, đăng kiểm xe giảm tương ứng 54% do điều chỉnh khoản mục chi phí.

- Chi phí tuyên truyền quảng cáo tăng 16%.

Việc theo dõi, phân bổ chi phí phải thường xuyên hợp lý hơn, phù hợp tình hình kinh doanh, năm qua vẫn còn một số khoản chi phí tập trung vào một thời gian ngắn dẫn đến cơ cấu chi phí chưa hợp lý.

Nhìn chung, tình hình tài chính của công ty là minh bạch, lành mạnh, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động kinh doanh và sử dụng vốn có hiệu quả, đúng mục đích phục vụ công tác xuất bản, phát hành, in sách, theo dõi việc quản lý và sử dụng tài sản, vốn hoạt động của công ty. Kiểm tra, phản ánh đầy đủ các chi phí sản xuất về giấy, công in, nhuận bút và các chi phí khác.

4/ Công tác tổ chức nhân sự

Năm 2014 có nhiều sự thay đổi, thay đổi từ HĐQT, Ban lãnh đạo Công ty; thay đổi về cách quản lý và điều hành; thay đổi về cách tính lương và nhận lương của người lao động. Hiện nay, việc sắp xếp phân công lao động và nhân sự tại Công ty tương đối hợp lý, ổn định, trong năm đã đề bạt và bổ nhiệm 03 CBQL cấp Phòng (01 Trưởng phòng – Kinh doanh, 02 Phó phòng – phòng Kinh doanh và phòng KT-TV).

CBCNV Công ty luôn tìm hiểu, học hỏi và rèn luyện trình độ chuyên môn cũng như các kỹ năng khác phục vụ cho công tác kinh doanh của Công ty.

Nhằm đáp ứng tốt hơn yêu cầu công việc nhằm tăng năng suất lao động, hiệu quả kinh tế, công tác bồi dưỡng, tuyển dụng, điều chuyển CBCNV, cải cách tiền lương vẫn phải tiếp tục quan tâm: Tăng cường nhân sự giỏi có kinh nghiệm về khai thác đề tài, bồi dưỡng kỹ năng bán hàng, kỹ năng nghiệp vụ khác (giao tiếp, dự báo, thẩm định hợp đồng, chế bản...). Đồng thời nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý điều hành, xuất – nhập hàng hóa...

5/ Công tác đầu tư cơ sở vật chất

Công tác xây dựng trụ sở Công ty mới tại địa chỉ 363 Hưng Phú – quận 8 bị chậm tiến độ do điều chỉnh thiết kế và năng lực nhà thầu chưa tốt. Khả năng dự kiến đưa vào sử dụng từ tháng 03/2015.

Sau khi di dời kho hàng đến địa chỉ thuê kho mới vào đầu năm 2014, việc đầu tư cơ sở vật chất và phòng chống cháy nổ tại kho dần ổn định tạo điều kiện cho công tác xuất nhập hàng hóa và giao nhận của Công ty đảm bảo đáp ứng đầy đủ và kịp thời yêu cầu của khách hàng.

Hiện nay, chưa có biện pháp hữu hiệu để đưa khu đất Bình Chánh vào phục vụ kinh doanh gây lãng phí và tổn động vốn lớn không đem lại hiệu quả kinh tế.

B/ NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM – CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2015

I/ NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM

1/ Phát triển thị trường, phát triển sản phẩm: Đây được xem là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu của Công ty trong năm 2015, thực hiện được nhiệm vụ này mới có thể ngăn đà giảm sút về doanh thu, lợi nhuận từ đó đảm bảo thu nhập người lao động và cổ tức cho

cổ đông. Nhiệm vụ quan trọng này phải được HĐQT, BGĐ trực tiếp quan tâm chỉ đạo trên cơ sở bám sát chủ trương định hướng của NXBGD Việt Nam để sản phẩm mới có sức cạnh tranh tốt, chu kì sống của sản phẩm từ 3 năm trở lên. Đặc biệt quan tâm và có kế hoạch chuẩn bị ngay trong năm 2015 về nhân lực, tài chính, đội ngũ tác giả, cộng tác viên, hợp tác liên kết... để làm STK theo chương trình SGK mới.

2/ Tổ chức tốt công tác quản lí, điều hành và thực hiện nhiệm vụ của từng phòng chuyên môn: Ban hành quy định (in – phát hành- giao nhận, trả lương- thưởng,...), quy trình (xuất bản, luân chuyển chứng từ, xuất – nhập hàng hóa), tôn trọng nguyên tắc làm việc. BGĐ có biện pháp kiểm tra, quy định chế tài (thưởng, phạt) để đảm bảo tính kỉ luật, đồng thời khuyến khích nâng cao hiệu quả công việc.

(100% khách hàng mua trả chậm phải kí hợp đồng kinh tế hoặc văn bản có giá trị tương đương (công văn, bản đặt hàng) trước khi bán hàng. Giảm 50% lượng hàng hóa nhằm lẫn thừa thiếu. Giảm 10% chi phí vận chuyển)

3/ Tiếp tục điều chỉnh chính sách bán hàng, nâng khả năng cạnh tranh, phục vụ và chăm sóc khách hàng, đẩy mạnh tiếp thị trực tiếp, có cơ chế tài chính cho công tác truyền thông để giới thiệu sản phẩm mới. Tích cực giảm tồn kho (giảm 30% so với năm 2014), khai thác hiệu quả các nguồn hàng, tìm giải pháp để nâng doanh thu phát hành mảng sách mầm non, đại học – cao đẳng và sách cho thư viện cộng đồng (khoảng 5 tỷ đồng), nâng doanh thu, hiệu quả kinh doanh của cửa hàng Gò Vấp. Kinh doanh hiệu quả, hoàn thành chỉ tiêu doanh thu – lợi nhuận, cổ tức năm 2015 do Đại hội cổ đông năm 2015 đề ra: dự kiến 97 tỷ doanh thu; 5,9 tỷ lợi nhuận trước thuế, phân đầu bằng vượt năm 2014.

4/ Hoàn chỉnh cơ sở vật chất văn phòng, kho hàng, cửa hàng theo hướng sử dụng hiệu quả, tiết kiệm chi phí, đầu tư có trọng điểm, quy mô vừa phải và quản lí tốt.

5/ Thực hiện đầy đủ, nghiêm chỉnh các chế độ, chính sách tài chính theo pháp luật, đảm bảo sử dụng vốn an toàn, hiệu quả. Kiểm soát tốt tình hình sử dụng lao động, có chế độ đãi ngộ, bồi dưỡng nâng cao chất lượng lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập.

II/ CHỈ TIÊU CHÍNH NĂM 2015

Từ thực trạng thị trường STK giáo dục liên tục giảm sút trong những năm qua và sẽ còn tiếp tục giảm cho đến chu kì thay sách mới, trong khi đó khả năng phát triển thị trường, phát triển sản phẩm của công ty đang gặp nhiều khó khăn chưa thể giải quyết trong năm 2015. Đồng thời, theo yêu cầu của NXBGD Việt Nam, công ty chuyển 1/3 sản lượng in – phát hành 10 cuốn sách hỗ trợ cho Công ty CP Sách TBGD Cửu Long cũng sẽ ảnh hưởng đến doanh thu- lợi nhuận 2015.

Trên cơ sở đánh giá thực trạng và khả năng của công ty, những chỉ tiêu cơ bản năm 2015 đưa ra dưới đây thể hiện sự quyết tâm phấn đấu của tập thể CBNV công ty.

Chỉ tiêu	Đvt	KH 2015	So với 2014
1. Đề tài mới	cuốn	15	100%

2. In -STK -10 cuốn SBT -SP khác	bản	<u>7.896.000</u> 1.296.000 2.300.000 4.300.000	<u>82%</u>
3. Số lượng phát hành: -STK +SGK bán lẻ -10 cuốn SBT -SP khác	bản	<u>11.300.000</u> 5.000.000 2.300.000 4.000.000	<u>93%</u>
4. Doanh thu: -Sách giáo dục -SP khác	tỷ đồng	<u>97</u> 75 <u>22</u>	<u>102%</u>
5. Lợi nhuận: -Sách giáo dục -SP khác	tỷ đồng	<u>5,9</u> 4,6 <u>1,3</u>	<u>100%</u>
6. Số lượng sách tồn kho	Bản	800.000	Giảm 30%
7. Tỷ lệ thu hồi công nợ	%	90%	Không đổi
8. Đơn giá tiền lương/ 1000 đồng LNTT	Đồng	900	100%
9. Cổ tức	%	10	

III/ KIẾN NGHỊ - ĐỀ XUẤT

Đại hội cổ đông, HĐQT quan tâm hơn đến những nhiệm vụ trọng tâm 2015 như đã đề cập ở trên và có quyết sách cho việc phát triển sản phẩm, phát triển thị trường trong những năm tới. Đây là điều kiện tiên quyết duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty.

HĐQT tăng cường quan hệ, có kế hoạch đầu tư mạnh mẽ hơn cho công tác tham gia xuất bản – phát hành SGK giai đoạn sau 2018, bằng các nguồn vốn hiện có của công ty. Có định hướng rõ nét hơn về chiến lược phát triển sản phẩm, mở rộng hoạt động kinh doanh của công ty.

Nâng cao chất lượng đội ngũ CBNV, đảm bảo và có cải thiện thu nhập, tạo môi trường làm việc cạnh tranh lành mạnh và có chế độ đãi ngộ thỏa đáng để ổn định đội ngũ lao động có chuyên môn cao, giàu kinh nghiệm. Do đó, trong giai đoạn từ 2015-2018 (trước khi thay sách đại trà), việc điều chỉnh tỷ lệ chi trả cổ tức ở mức vừa phải là cần thiết để đảm bảo hoạt động kinh doanh bền vững, lâu dài.

HDQT có hướng xử lý, sử dụng khu đất Bình Chánh để đem lại lợi ích do áp lực trả cổ tức cho khoản vốn đầu tư không sinh lợi này là rất lớn.

Nơi nhận:

- B.ĐN-TH NXBGDVN;
- P.TH NXBGD tại TPHCM;
- HĐQT, BGĐ, KTT, T-P các phòng;
- Lưu TC-HC-TH.

GIÁM ĐỐC



PHẠM CẢNH TOÀN